

# **BAB 1. PENDAHULUAN**

## **1.1 Latar Belakang**

Pada era digitalisasi saat ini masih banyak yang melakukan pemasaran sebuah produk atau jasa dengan cara manual sehingga customer atau pelanggan dari luar daerah maupun luar negeri tidak mengetahui produk atau jasa yang kita pasarkan

Digital marketing dapat diartikan sebagai kegiatan pemasaran atau promosi suatu merek atau brand dari produk atau jasa yang dilakukan melalui media digital. Tujuannya adalah menjangkau customer atau pelanggan sebanyak-banyaknya dengan cara yang efisien

Gm academy salah satu tempat magang untuk siswa/siswi smk maupun mahasiswa yang bergerak di bidang digital marketing. Di Gm academy kita dilatih bagaimana cara menggunakan digital marketing yang benar, mulai dari cara pembuatan konten yaitu seperti gambar, mp3, mp4, deskripsi, judul dan lain lain. Setelah itu ada bagian optimasi yaitu seperti kita memposting produk atau jasa menggunakan platform apa saja, contoh dari platform yang digunakan carousel, pinterest, medium dan lain lain

Salah satu customer dari gm academy malang yang mempunyai produk berupa tanaman yaitu bunga anggrek, kami mempromosikan produk tersebut dengan cara digital marketing. Di digital marketing harus ada yang namanya strategi agar promosi yang kita lakukan dapat mencapai goal yang kita inginkan, yang dimaksud dengan strategi misal saya melakukan riset yaitu dengan melihat di google.com produk kita apakah banyak pesaing atau kompetitor yang sama berjualan produk bunga anggrek dan jika banyak pesaing atau kompetitor maka kita harus memikirkan bagaimana kita bisa bersaing secara baik dengan suatu brand atau merek yang sudah besar namanya. Setelah kita melakukan riset di google.com pesaing atau kompetitor dari produk bunga anggrek ini memang banyak, tetapi kita menggunakan strategi dengan menggunakan platform yang tidak digunakan oleh kompetitor namun tetap powerful yaitu carousel. Kompetitor kebanyakan masih menggunakan e commerce seperti lazada, tokopedia dan lain lain, jadi kita menggunakan platform carousel sebagai media promosi

## 1.2 Tujuan dan Manfaat

Tujuan dan manfaat laporan magang merupakan rumusan kalimat yang menunjukkan adanya hasil, sesuatu yang akan diperoleh atau dituju selama kegiatan Magang.

### 1.2.1 Tujuan Umum Magang

Tujuan Magang secara umum yaitu meningkatkan pengetahuan dan keterampilan serta pengalaman kerja bagi mahasiswa mengenai kegiatan yang dilakukan di GM Academy Malang. Selain itu, tujuan Magang adalah melatih mahasiswa agar lebih kritis terhadap perbedaan atau kesenjangan yang ditemukan di lapangan dengan yang diperoleh di bangku kuliah. Dengan demikian diharapkan mampu untuk mengembangkan keterampilan tertentu yang tidak diperoleh di kampus.

### 1.2.2 Tujuan Khusus Magang

Tujuan Khusus kegiatan Magang ini adalah:

- a. Melatih para mahasiswa mengerjakan pekerjaan lapangan, dan sekaligus melakukan serangkaian keterampilan yang sesuai dengan bidang keahliannya mengikuti perkembangan ipteks;
- b. Menambah kesempatan bagi mahasiswa memantapkan keterampilan dan pengetahuan untuk menambah kepercayaan dan kematangan dirinya;
- c. Melatih para mahasiswa berfikir kritis dan menggunakan daya nalarnya dengan cara memberi komentar logis terhadap kegiatan yang dikerjakan dalam bentuk laporan kegiatan yang sudah dibukukan.

### 1.2.3 Manfaat Magang

Manfaat Magang adalah sebagai berikut :

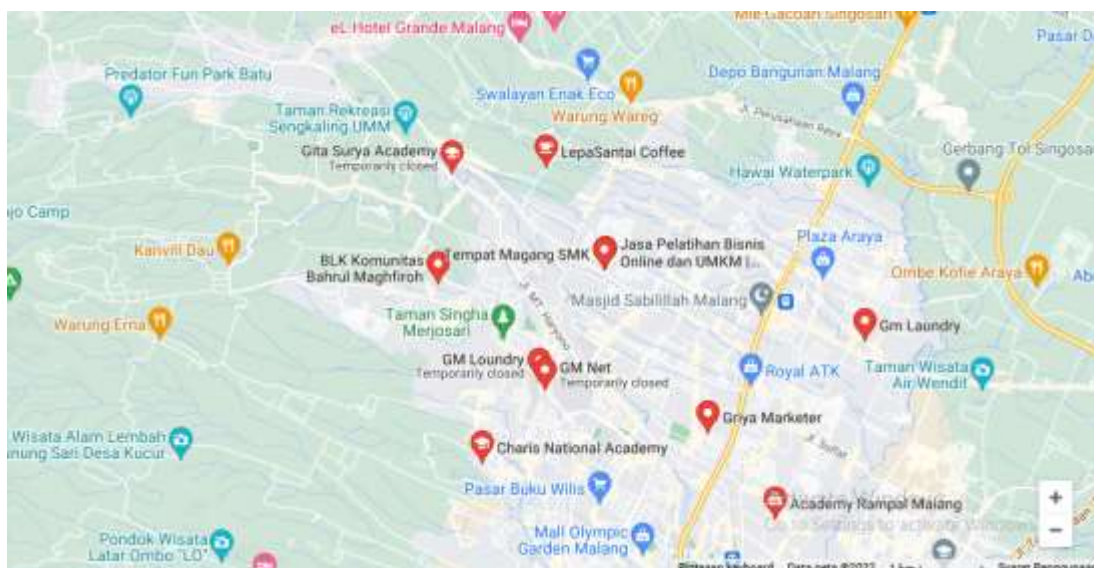
- a. Mahasiswa terlatih untuk mengerjakan pekerjaan lapangan, dan sekaligus melakukan serangkaian keterampilan sesuai dengan bidang keahliannya;
- b. Mahasiswa memperoleh kesempatan untuk memantapkan keterampilan dan pengetahuan sehingga kepercayaan dan kematangan dirinya akan semakin meningkat;

- c. Mahasiswa terlatih untuk berfikir kritis dan menggunakan daya nalarnya dengan cara memberikan komentar logis terhadap kegiatan yang dikerjakan dalam bentuk laporan kegiatan yang sudah dibakukan.

### 1.3 Lokasi dan Jadwal Kerja

#### 1.3.1 Lokasi Kegiatan

Lokasi kegiatan Magang ini dilaksanakan di Perum Permata Savira Regency, Jl. Candi Panggung Bar., Kota Malang, Jawa Timur 65142 . Berikut merupakan peta lokasi pelaksanaan kegiatan Magang



Gambar 1.1 Peta Lokasi Magang GM Academy Malang

Dapat dilihat seperti gambar diatas adalah letak tempat magang saya di kota Malang yaitu GM Academy Malang dimana tempat nya sangat strategis dan berada di daerah kota dan dekat dengan beberapa kampus yang ada di kota malang yaitu ada Universitas Brawijaya dan Politeknik Negeri Malang. Jadi di daerah tempat magang saya sangat ramai disaat pagi hari karena banyak mahasiswa yang ingin berangkat ke kampus.

### 1.3.2 Jadwal Kegiatan

Jadwal pelaksanaan Magang di GM Academy Malang dimulai dari tanggal 19 September 2022 dan berakhir pada tanggal 13 Januari 2022. Pelaksanaan jam kerja yang telah ditetapkan oleh pihak GM Academy Malang yaitu hari senin hingga sabtu, untuk shift pagi pukul 07.30 – 12.00 dan untuk shift siang pukul 12.00 – 16.00 WIB

## 1.4 Metode Pelaksanaan

### 1.4.1 Metode Pelaksanaan Dosen Pembimbing

Metode yang dilaksanakan pada kegiatan praktik ini yaitu :

#### a. Observasi

Tahap observasi ini merupakan tahap untuk melakukan pengumpulan data dengan cara pengamatan terhadap tempat Magang di GM Academy Malang mengenai kondisi, lokasi, dan kegiatan kerja

#### b. Diskusi dan Wawancara

Kegiatan interview ini dilakukan dengan cara diskusi dan wawancara untuk mendapatkan pengetahuan yang berkaitan dengan pemasaran dalam beberapa platform terutama Carousell

#### c. Studi Pustaka

Studi pustaka ini merupakan tahap untuk melakukan pencarian dan mengumpulkan sumber-sumber referensi yang dapat dipergunakan dalam memasarkan produk melalui media platfrom Carousell

#### d. Dokumentasi kegiatan

Mengerjakan Buku Laporan Magang yang berisi kegiatan kerja sehari-hari selama masa magang di GM Academy Malang. Juga saya mengambil dokumentasi berupa foto foto saat melakukan kegiatan sehari hari missal pengerjaan tugas, training, seminar dan masih banyak yang lain.

#### 1.4.2 Metode Pelaksanaan Dosen Lapang

Metode Pelaksanaan Magang yang dibimbing oleh Dosen Lapang yaitu :

- a. Melakukan diskusi bersama yaitu membahas pola pikir masyarakat Indonesia yang masih takut untuk memulai bisnis dan membahas cara mengatasi mental keraguan untuk terjun ke dunia bisnis
- b. Mengumpulkan data mengenai informasi produk untuk memudahkan konsumen dalam menerima informasi yang diberikan
- c. Meriset kata kunci sebagai bahan pembuatan pesan promosi di platform carousell untuk menembak pasar agar tepat sasaran yang akan dituju
- d. Memenuhi standart yang telah ditetapkan dalam dunia internet marketing/digital marketing
- e. Melakukan praktek kerja dengan mengerjakan tugas-tugas yang telah diberikan berdasarkan hasil diskusi bersama dosen pembimbing lapang dan menerapkan materi dan ilmu yang telah disampaikan oleh pembimbing lapang dengan baik